

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab penutup dari Laporan Akhir, sehingga penulis mencoba menyajikan kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya. Pada bab ini juga penulis memberikan saran-saran yang nantinya diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam melaksanakan penyusunan anggaran penjualan yang tentu saja tidak terlepas dari tujuan perusahaan dan kondisi perusahaan.

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai analisis terhadap data anggaran penjualan pada CV Yuwono Mitra Mandiri Palembang, maka penulis menyimpulkan bahwa:

1. Dari hasil perhitungan antara metode garis lurus (*least square* dan *moment*) dan metode kuadrat terkecil (trend garis lengkung) yang dilakukan oleh penulis yang dapat dilihat dari tabel 4.7. Dari tabel perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa hanya metode kuadrat terkecil yang mendekati angka realisasi anggaran penjualan perusahaan. Artinya, perhitungan dengan menggunakan metode kuadrat terkecil hasilnya mendekati sama dengan nilai realisasi penjualan perusahaan.
2. Dari hasil perhitungan penyimpangan (varians) yang terjadi antara anggaran penjualan dan realisasi anggaran penjualan yang dilihat dari tabel 4.4, Maka dari tabel hasil perhitungan penyimpangan (varians) tersebut dapat diketahui bahwa selisih yang terjadi untuk tiap tahunnya yaitu dari tahun 2014, 2015, dan 2016 Penyimpangan yang dialami perusahaan cukup besar dan merugikan perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis akan memberikan saran-saran yang mungkin akan bermanfaat bagi perusahaan di masa yang akan datang khususnya dalam hal penyusunan anggaran penjualan CV Yuwono Mitra Mandiri Palembang.

Saran yang dapat penulis berikan, antara lain adalah sebagai berikut:

1. Dalam menindaklanjuti laporan anggaran penjualan dan realisasi penjualan perusahaan sebaiknya perusahaan menganalisis dan mengevaluasi terlebih dahulu penyimpangan yang terjadi antara anggarandan realisasi penjualannya, Agar dalam penyusunan anggaran untuk tahun berikutnya menjadi realistis.
2. Sebaiknya perusahaan dalam membuat atau menyusun anggaran sebaiknya melakukan proses penyusunan dan perhitungan metode kuadrat terkecil (trend garis lengkung) karena dengan perhitungan metode kuadrat terkecil hasilnya akan realistis atau mendekati antara anggaran penjualan yang telah ditetapkan dengan realisasi penjualan itu sendiri. Dengan penerapan metode kuadrat terkecilini, perusahaan dapat menyusun anggaran penjualan untuk tahun berikutnya dan menjadi pedoman perusahaan dalam penyusunan anggaran penjualan perusahaan serta tidak adanya penyimpangan (varians) yang terjadi.